# ITC Roxy Mas Termahal di Indonesia

Para pedagang *handphone* kini berlomba-lomba mendapatkan gerai di ITC Roxy Mas. Harga sewanya melambung, hingga emperan toko pun laku disewakan.

Yang namanya telepon seluler (*handphone*) atau lebih populer disingkap HP, kini bukan benda yang susah dicari lagi. Hampir setiap pusat perbelanjaan ada gerai atau toko yang menjualnya. Tapi, bagi masyarakat di kawasan Jabotabek, ada satu tempat yang selalu dituju, yaitu ITC Roxy Mas (IRM), Jakarta Barat.

Alasannya, karena di sanalah tempatnya penjual HP ber-*aglomerasi*. Ada lebih dari 350 gerai yang menawarkan HP dari berbagai merek, baik baru maupun yang seken. Bahkan, saking banyaknya pedagang yang menggelar dagangannya, sampai-sampai mereka pun merasa perlu membentuk Asosiasi Pedagang Telepon Selular.

Pada awalnya, konsep pendirian pusat belanja 5 lantai seluas 63.750 m2 ini, untuk pusat perdagangan grosir. Konsepnya persis seperti 'kakak kandungnya' ITC Mangga Dua (IMD). Karena PT Duta Pertiwi, pengembang IRM, memang ingin mengulang kesuksesan IMD yang berlokasi di Jl Mangga Dua Raya itu. IRC yang dibangun 6 tahun lalu itu, dipasarkan dengan sistem jual strata title, yaitu seharga Rp 8-10 juta untuk luas 20-40 m2.

Meski sampai menjelang hari pertama beroperasi, 18 Agustus 1995, sebagian besar gerai sudah tersewa, tapi kala itu tak banyak pemilik yang menggelar dagangannya. Akhirnya pengelola pun berinisiatif untuk mencarikan penyewa dengan menawarkan harga sewa sebesar Rp2-4 juta per bulan, untuk gerai seluas 10 m2.

Tetapi dengan cara tersebut, konsep pusat grosir yang sudah dirancang dari awal, tetap tak berjalan sesuai yang diharapkan. Bahkan dalam perjalanannya, IRM justru diserbu oleh pedagang HP, sejalan dengan *'booming'* bisnis tersebut. Saat itu, sekitar tahun 1996-1997, mereka memilih lantai 3 dan 4. Karena bisa dibilang kedua lantai tersebut yang relatif masih kosong.

Tetapi kini mereka sudah

ITC Roxy Mas : Pusatnya *Handphone*

ANDY F.

merambah ke lantai lainnya. Bahkan tak sedikit penjual barang lain, yang sengaja membelah gerainya untuk berdagang HP. Akhirnya, jadilah IRM menjelma menjadi pusat penjualan telepon genggam.

IRM pun menjadi kian ramai. "Pengaruh perdagangan HP memang luar biasa," tutur Kent Wijaya, Deputi *Center Manager* IRM. Apalagi penjual HP yang masuk ke IRM tak hanya sebatas pedagang eceran, tapi juga termasuk agen tunggal, pemegang merek dan distributor. Penjual kelas ini tak hanya menyewa, tapi juga ada yang membeli gerai. Seperti distributor Samsung yang membeli ruang seluas 30 m2 di lantai dasar seharga Rp600 juta.

Memang kala nilai tukar rupiah terhadap dollar AS terus melemah, penjualan HP di IRM sempat mengalami pasang surut. Namun, saat rupiah mulai menguat, ditambah adanya sistem pra-bayar, perdagangan HP di sana menjadi ramai kembali. Menurut penuturan beberapa pedagang, omzet per harinya bisa mencapai Rp10 juta.

Maraknya bisnis itu, membuat jumlah peminat ruang IRM kian meningkat. Harga sewa pun kontan naik, meski ukuran gerainya makin diperkecil. Tinggi-rendahnya harga tersebut memang sangat ditentukan oleh lokasi. Semakin mudah dijangkau pengunjung, seperti di dekat eskalator atau pintu masuk, maka harga sewanya semakin mahal.

Lihat saja gerai berukuran 1,4 X 2,5 m di lantai 3, yang terletak persis di depan eskalator, disewakan dengan harga Rp8 juta per bulan. Ini berarti harga sewanya sekitar Rp2,3 juta per m2 per bulan. Harga tersebut belum termasuk biaya listrik dan telepon setiap bulannya yang bisa mencapai Rp500 ribu.

Bahkan begitu tingginya pasar ruang di IRM ini, ada pemilik toko tas dan sepatu, yang juga menyewakan bagian depan tokonya atau lebih pas disebut emperan. Meski di emperan dan luasnya hanya 2 X 1 m, tapi pemiliknya menyewakan dengan harga Rp4 juta per bulan. Atau Rp2 juta per m2 per bulan. Ini merupakan harga sewa ruang ritel termahal di Indonesia. Sebab Plaza Indonesia yang sudah kondang paling mahal harga sewanya, hanya mematok 60-120 dollar AS dengan kurs Rp3 ribu per dolar AS. Atau berkisar antara Rp180 ribu sampai Rp360 ribu per m2 per bulan. Jadi bisa dibilang, harga sewa IRC sekarang mencapai 5-6 kali lipat dari harga sewa Plaza Indonesia.

Gerai *Handphone*: Semakin tinggi harga sewanya

Tapi jangan salah, yang mengeruk keuntungan besar di sini bukanlah pengembang atau pengelola. Sebab seperti diungkapkan di atas, pemilik gerailah yang yang menangguk untung dari penyewa .

Melihat besarnya keuntungan dari sewa itu, wajar jika pihak pengelola juga tergiur. Akhirnya pengelolapun merubah rencana yang telah digariskan. Kalau pada awalnya, dari luas areal yang tersisa hanya akan dipakai untuk 9 gerai, sekarang di 'rajang' lagi menjadi gerai-gerai mungil hingga jumlahnya membengkak menjadi 30 gerai. Pengelola berencana akan menerapkan sistem sewa jangka panjang sampai 20 tahun dengan harga Rp 18 juta per m2 per tahun.

Rasa optimis yang teramat sangat itu, belakangan memang sempat terkoyak. Gara-garanya adalah nilai rupiah terhadap dollar AS yang kembali melemah, dan diperuncing dengan ulah para spekulan yang mencoba menahan kartu pra bayar sehingga harganya menjadi sangat mahal. Tidak bisa dipungkiri, kedua faktor tersebut langsung berpengaruh negatif terhadap bisnis HP. Tak heran kalau banyak pedagang yang mengeluhkan, tak bisa lagi meraih omzet seperti dulu. "Jangan bicara omzet-lah sekarang. Paling-paling sehari hanya mendapat untung Rp100-500 ribu," ujar salah satu pedagang yang tak mau disebutkan namanya.

Padahal pengeluaran untuk sewa tak bisa berkurang. Sebab, selain sudah terikat kontrak, pemilik pun tak sudi menurunkan harga sewanya. "Ya, mau bagaimana lagi, mengadu nasib sajalah," kata pedagang itu dengan sikap pasrah.

Walau demikian, pihak pengelola tetap optimis dengan masa depan bisnis HP ini. Kent memprediksikan jika nanti perekonomian nasional sudah pulih, HP akan menjadi kebutuhan komunikasi yang amat vital, dan pada saat itulah kebutuhan HP akan melonjak tajam. Mungkinkah? Kita tunggu saja tanggal mainnya ■ *Lin*